



BUTIÁ
INVESTIMENTOS

POLÍTICA DE DISTRIBUIÇÃO E SUIABILITY
BUTIÁ INVESTIMENTOS

VERSÃO VIGENTE: SETEMBRO/2023

VERSÃO ANTERIOR: JANEIRO/2023

Sumário

1. Objetivo	3
2. Abrangência e Aplicabilidade	3
3. Aceitação de Investidores	4
4. Classificação dos Produtos	8
5. Classificação do Perfil do Investidor	10
6. Termo de Ciência de Desenquadramento	10
7. Atualização do Perfil do Cliente e Classificação de Produtos	11
8. Comunicação com o Cliente	11
9. Procedimentos de controle e monitoramento de operações	11
10. Análise de casos suspeitos e comunicação à Unidade de Inteligência Financeira (COAF)	12
11. Processo de Distribuição	12
12. Controles Internos	14
13. Manutenção de Documentos e Disposições Gerais	15

1. Objetivo

A presente Política tem por objetivo formalizar os processos inerentes ao conhecimento do cliente, verificação da adequação dos investimentos pretendidos ao seu perfil (“Perfil Suitability”), bem como questões relacionadas aos processos operacionais ligados à atividade de distribuição, em cumprimento à legislação vigente e normas expedidas pela CVM e ANBIMA.

A Sociedade não é remunerada pela atividade de distribuição de cotas dos fundos de investimento sob gestão, posto que a atividade de distribuição é atividade-meio para a sua atividade-fim de gestão profissional de recursos de terceiros.

2. Abrangência e Aplicabilidade

As diretrizes estabelecidas neste documento devem ser observadas por todos os colaboradores dedicados à Área de Distribuição da Sociedade, sendo a responsabilidade pela coordenação e execução deste processo atribuída ao Diretor responsável pelas atividades de Distribuição e Suitability.

Os colaboradores atestam a ciência e adesão acerca dos procedimentos definidos pela presente Política mediante assinatura do termo de adesão e confidencialidade, sendo submetidos anualmente ao Programa de Treinamento adotado pela Sociedade, a fim de que sejam orientados sobre as rotinas a serem observadas no desempenho dos processos descritos nesta Política.

Para os fins da presente Política são entendidos como clientes da Sociedade:

- (i) os investidores cujas carteiras sejam administradas pela Sociedade, nos termos de Contrato de Carteira Administrada firmado pelas partes;
- (ii) os cotistas dos fundos de investimento geridos e distribuídos pela Sociedade que tenham sido captados por ela, na qualidade de gestora-distribuidora, mediante contato pessoal ou com o uso de qualquer meio de comunicação, seja sob forma oral ou escrita, por meio físico, correio eletrônico (e-mail) ou pela rede mundial de computadores (internet);

A presente Política é adotada em relação ao cliente titular da aplicação não havendo qualquer tipo de análise de adequação ao perfil de investimentos do cotitular.

A obrigatoriedade de verificar a adequação do perfil do cliente ao produto/operação não se aplica quando:

- (i) o cliente for investidor qualificado, nos termos da Resolução CVM nº 30/2021, com exceção das pessoas naturais mencionadas no inciso IV do art. 11 e nos incisos II e III do art. 12, da referida Resolução;
- (ii) o cliente for pessoa jurídica de direito público; ou
- (iii) o cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM.

3. Aceitação de Investidores

O procedimento de aceitação de investidores consiste na coleta de informações visando a identificação do cliente, sua situação financeira e do beneficiário das operações praticadas, conforme rotinas descritas ao longo deste tópico, colaborando não só para a definição do seu objetivo de investimento e perfil de risco, mas também para evitar que a Sociedade seja utilizada para fins ilícitos.

I. Formulário Cadastral: o Formulário Cadastral é composto, no mínimo, pelas informações indicadas na Resolução CVM nº 50. Compete ao responsável pelo cliente a disponibilização do Formulário Cadastral antes da abertura da conta ou no início de seu relacionamento com o mesmo.

Devem ser utilizados os modelos de Formulário Cadastral nos padrões e em seu modelo mais atual, segregados em pessoas físicas e pessoas jurídicas, com seus respectivos termos de adesão.

O Formulário Cadastral deve ser devidamente preenchido, assinado e acompanhado da documentação comprobatória e de suporte. Após a assinatura pelo cliente, deverá ser encaminhado, com as devidas declarações, ao responsável pelo cliente, acompanhado da documentação complementar pertinente. Ato seguinte, o responsável pelo cliente efetuará o upload dos documentos no sistema do administrador fiduciário, encaminhando-os em meio físico em seguida. Sem prejuízo do envio ao administrador, a Sociedade manterá cópia digital e/ou física dos documentos em seus arquivos pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos.

O Formulário Cadastral será disponibilizado, via de regra, para preenchimento digital. Excepcionalmente, serão aceitos documentos com preenchimento em meio físico, que deverão apresentar letra legível, não possuir rasuras e estar em bom estado de conservação.

Documentos e informações apresentados fora dessas condições ou incompletos devem ser rejeitados, sob o risco de comprometer a verdadeira identificação do cliente.

As contas de pessoas físicas e jurídicas, além de poderem ser controladas e movimentadas por seus titulares (pessoas físicas), cotitulares (quando houver, também aplicável a pessoas físicas) ou por

seus diretores (pessoas jurídicas), podem ser controladas e movimentadas por procuradores. Caso exista procurador, é necessário o envio de procuração com, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) Qualificação completa do cliente e do procurador, incluindo os respectivos endereços completos e a informação se o procurador é pessoa politicamente exposta;
- (ii) Descrição dos poderes do procurador;
- (iii) Assinatura do cliente com firma reconhecida ou por meio digital que permita confirmar com precisão a identificação do cliente; e
- (iv) Cópia do documento de identificação e CPF do procurador.

A ausência do envio de procuração implicará na inexistência de procurador autorizado no cadastro do cliente.

No caso de investidor menor de idade, ou em outras hipóteses em que há a presença de responsável legal, deverá ser exigido o cadastramento do respectivo responsável legal. É importante identificar o tipo de relacionamento ou parentesco com o titular da conta do procurador ou responsável legal.

No processo de cadastramento deverão ser identificadas as pessoas consideradas politicamente expostas, conforme definição constante da Resolução CVM nº 50.

Para fins de supervisão dos dados de pessoas consideradas politicamente expostas é necessária a solicitação da Declaração do Imposto de Renda dos últimos 3 (três) anos, em sua versão completa e com o protocolo de envio para a Receita Federal.

As informações cadastrais dos clientes ativos devem ser atualizadas na forma e periodicidade definidas na Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e Financiamento ao Terrorismo adotada pela Sociedade, conforme classificação de risco do cliente.

O cadastro de clientes pode ser efetuado e mantido em sistema eletrônico, o qual deverá:

- (i) possibilitar o acesso imediato aos dados cadastrais; e
- (ii) utilizar tecnologia capaz de cumprir integralmente com o disposto na regulamentação em vigor, nesta Política e demais normas e políticas internas adotadas pela Sociedade.

O cadastro de clientes mantido pela Sociedade deve permitir a identificação da data e do conteúdo de todas as alterações e atualizações realizadas.

As alterações das informações constantes do cadastro dependem de ordem escrita do cliente, por meio físico ou eletrônico (e-mail), acompanhadas dos respectivos comprovantes.

II. Verificações ligadas ao FATCA e CRS: Os colaboradores da Sociedade devem praticar todos os atos necessários para possibilitar a aplicação do FATCA e CRS por meio da identificação de contas ou investimentos de titularidade de clientes não residentes, reportando prontamente ao administrador fiduciário para que as providências sejam tomadas.

III. Processo de Know Your Client: este se inicia no primeiro contato com o cliente e deve ser realizado sob a forma de uma *due diligence* sobre o cliente, com o objetivo de conhecer detalhes da sua vida pessoal e profissional, dando maior segurança às informações apresentadas pelo cliente no Formulário Cadastral. Para tanto, o colaborador responsável pelo cliente providenciará o preenchimento do Formulário de *Know Your Client*, conforme modelo próprio adotado pela Sociedade.

Tal processo objetiva prevenir que o cliente utilize a estrutura da Sociedade para atividades ilegais, em especial os crimes de “lavagem” de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores provenientes de infração penal, bem como o financiamento ao terrorismo.

O processo de *due diligence* deve ser feito pelo responsável pelo cliente, antes do início e durante o seu relacionamento com o mesmo, sendo atualizado na forma e periodicidade definidas na Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e Financiamento ao Terrorismo adotada pela Sociedade.

Portanto, caberá ao responsável pelo cliente, envidar os melhores esforços para obtenção das informações necessárias para análise dos seguintes aspectos:

- (i) Identificação do cliente e do beneficiário final das operações a serem realizadas;
- (ii) Procedimento adotado para a prospecção do cliente;
- (iii) Situação financeira e patrimonial do cliente, incluindo a origem patrimonial do cliente, fontes de renda, país onde a renda é auferida;
- (iv) Atividades profissionais do cliente e atividade exercida para a comprovação da renda/faturamento;
- (v) Relacionamento do cliente com outros países (ex. se possui outra cidadania, residência, domicílio fiscal ou fonte de renda em outro país);

Após o recebimento do Formulário Cadastral preenchido e assinado pelo cliente, bem como do devido preenchimento do Formulário de Know Your Client pelo responsável pelo cliente, este encaminhará a documentação pertinente à Equipe de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e

Financiamento ao Terrorismo (“PLDFT”) para que seja analisada sob a ótica da Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e ao Financiamento do Terrorismo (“Política de PLDFT”) e para o Diretor de Distribuição e Suitability, o qual fará a análise do perfil do investidor auxiliado pelas informações extraídas do Questionário de Suitability de que trata o item IV abaixo.

Caso haja qualquer suspeita ou desconforto com relação às informações analisadas para fins do processo de cadastro, *Know Your Client* ou prevenção à lavagem de dinheiro, a Diretoria deverá ser alertada, de modo que possa avaliar a pertinência da aceitação do cliente. Clientes classificados como de alto risco, na forma da Política de PLD, serão automaticamente reportados à Diretoria.

Não será realizada visita aos clientes em sua residência, local de trabalho ou instalações comerciais, salvo se as informações obtidas através dos procedimentos pré-estabelecidos descritos nesta Política não sejam suficientes para a avaliação da aceitação ou não do cliente.

A avaliação quanto à aceitação ou recusa do cliente será realizada pela Diretoria da Sociedade, cabendo ao Diretor de Compliance e PLD a decisão final. Em caso de recusa, o cliente deverá ser informado que as informações por ele prestadas não foram aprovadas pelo Compliance da Sociedade.

IV. Questionário de Suitability: este questionário tem por objetivo verificar a adequação do produto/operação ao Perfil de Risco do Cliente, sendo composto por perguntas da seguinte natureza:

- (i) o período que o cliente deseja manter os investimentos;
- (ii) as preferências declaradas quanto à assunção de riscos;
- (iii) as finalidades do investimento;
- (iv) o valor das receitas regulares declaradas pelo cliente;
- (v) o valor e os ativos que compõem o patrimônio do cliente;
- (vi) a necessidade futura de recursos declarada pelo cliente;
- (vii) os tipos de produtos, serviços e operações com os quais tem familiaridade;
- (viii) a natureza, volume e frequência das operações já realizadas pelo cliente, bem como o período que tais operações foram realizadas;
- (ix) a formação acadêmica e a experiência profissional do cliente, salvo quando se tratar de uma pessoa jurídica.

Para as questões tratadas nos itens (iv), (v) e (viii), o colaborador poderá considerar também os ativos que compõem a carteira do cliente, as informações sobre o histórico de investimentos do cliente já realizados pela Sociedade em nome deste ou em produtos sob gestão da Sociedade, bem como as informações fornecidas pelo cliente no Formulário Cadastral.

O preenchimento do Questionário de Suitability deve ser realizado pelo cliente, sendo este o único responsável pelas informações prestadas. Após o preenchimento, o Questionário deve ser coletado pelo colaborador responsável pelo cliente antes do primeiro investimento, a fim de que seja definido um perfil para o cliente, conforme abaixo.

Os clientes que se recusarem a participar do processo de identificação de seu perfil de investimento, independentemente de formalizarem ou não essa condição, deverão ser considerados clientes sem perfil identificado, sendo-lhe aplicado o procedimento descrito na seção de termo de Ciência de Desenquadramento.

4. Classificação dos Produtos

Para a classificação dos produtos sob gestão são considerados os seguintes aspectos: (i) os riscos associados ao produto e seus ativos subjacentes, tais como risco de crédito, liquidez e mercado; (ii) o perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto; (iii) a existência de garantias; (iv) os prazos de carência. Da análise conjunta destes aspectos, os fundos sob gestão que sejam distribuídos pela própria Sociedade serão classificados da seguinte forma:

Pontuação de igual ou inferior a 1,5: CONSERVADOR: É esperada uma volatilidade de longo prazo baixa para esses portfólios. Portfólio típico deste perfil mantém parcela significativa de seus recursos em títulos e fundos indexados ao CDI e em instrumentos de renda fixa, podendo existir uma discreta exposição aos fundos multimercado.

Pontuação de 1,6 – 3,0: MODERADO: É esperada uma volatilidade de longo prazo média-baixa para esses portfólios. Portfólio típico deste perfil é composto por títulos e fundos indexados ao CDI, instrumentos de renda fixa e fundos multimercado.

Pontuação de 3,1 – 5: AGRESSIVO: É esperada uma volatilidade de longo prazo alta para esses portfólios. Um portfólio típico desse perfil mantém alocação significativa (i.e., acima de 40%) em ações e demais ativos de renda variável.

A seguir, tabela com a classificação dos produtos distribuídos pela Sociedade, em linha com a pontuação sugerida no Anexo I do Código de Distribuição ANBIMA:

Produto	Nota	Classificação
BUTIÁ TOP FIC RENDA FIXA CRÉDITO PRIVADO	1,5	CONSERVADOR
BUTIÁ PLUS FI RENDA FIXA CRÉDITO PRIVADO	2	MODERADO
BUTIÁ DEBÊNTURES FI INFRA RENDA FIXA LP	2	MODERADO
BUTIÁ EXCELLENCE FIC MULTIMERCADO	2,5	MODERADO
BUTIÁ FUNDAMENTAL LONG BIASED FIC MULTIMERCADO	2,5	MODERADO
BUTIÁ FUNDAMENTAL FIC AÇÕES	3,5	AGRESSIVO

Para o caso dos fundos classificados como “complexos” a Sociedade considera a necessidade de maior experiência e conhecimento do cliente, maior tolerância ao risco e às oscilações do mercado e dos instrumentos financeiros, bem como uma maior tolerância aos prazos de investimento.

Os fundos eventualmente distribuídos pela Sociedade que se enquadrem nesta classificação devem apresentar, cumulativamente, pelo menos três das seguintes características:

- (i) Ausência de liquidez, barreiras complexas ou elevados encargos para saída;
- (ii) Derivativos intrínsecos ao Produto de Investimento;
- (iii) Incorporação de riscos e características de dois ou mais instrumentos financeiros de diferentes estruturas e naturezas sob a aparência de um instrumento financeiro único; e
- (iv) Metodologia de precificação específica que dificulte a avaliação do preço pelo investidor.

São classificados automaticamente como “complexos” os seguintes produtos:

- (i) Certificados de operações estruturadas;
- (ii) Debêntures conversíveis;
- (iii) FIDC; e
- (iv) FIP.

O público-alvo a que se destinam os fundos sob gestão deve considerar sempre a complexidade do produto e o perfil de risco do cliente. Neste caso, fica estabelecido, desde já, que produtos complexos devem ser oferecidos apenas para clientes de perfil “Agressivo”.

Nesta mesma linha, os materiais de divulgação dos fundos sob gestão deverão ser claros quanto à informação sobre a estrutura destes em comparação com a de fundos tradicionais, alertando para os riscos envolvidos. Além disso, quando aplicável, será dado destaque no site da Sociedade com relação à classificação de determinados fundos como “complexos”.

5. Classificação do Perfil do Investidor

São atribuídas pontuações específicas às respostas fornecidas pelo cliente por meio do Questionário de Suitability, a fim de definir o Perfil do Investidor, de acordo com a seguinte classificação:

Pontuação de 18 - 26: CONSERVADOR: cliente que declara possuir baixa tolerância a risco, baixo conhecimento em matéria de investimentos e que prioriza investimentos em produtos de investimento com liquidez.

Pontuação de 27 - 35: MODERADO: cliente que declara média tolerância a risco e busca a preservação de seu capital a longo prazo, com disposição a destinar uma parte de seus recursos a investimentos de maior risco.

Pontuação acima de 35: AGRESSIVO: cliente que declara tolerância a risco e aceita potenciais perdas em busca de maiores retornos.

O Perfil de Risco do Investidor é estabelecido de acordo com critérios próprios da Sociedade, não cabendo comparação ou equivalência com os perfis de investimento de outras instituições.

Além disso, informações fornecidas pelo cliente nos demais formulários preenchidos no momento do cadastro e subsequentemente são consideradas na análise de seu Perfil de Risco do Investidor.

6. Termo de Ciência de Desenquadramento

A verificação da adequação do Perfil de Risco do cliente ao produto será realizada a cada operação praticada pela equipe de gestão, sendo vedado à Sociedade recomendar ou alocar recursos do cliente quando (i) o Perfil de Risco não seja adequado ao produto ou serviço; (ii) não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do Perfil de Risco do cliente, inclusive em virtude da recusa ao preenchimento do Questionário de Suitability; ou (iii) as informações relativas ao Perfil de Risco do cliente não estejam atualizadas.

Quando o cliente ordenar a realização de operações nas situações acima previstas, a Sociedade deverá antes da primeira operação (i) alertar o cliente acerca da ausência ou desatualização de perfil ou da sua inadequação, com a indicação das causas da divergência; e (ii) obter declaração expressa do cliente de que deseja manter a decisão de investimento, mesmo estando ciente da ausência, desatualização ou inadequação de perfil, a qual deverá ser exclusiva para cada categoria de ativo, e renovada em prazo não superior a 5 (cinco) anos.

7. Atualização do Perfil do Cliente e Classificação de Produtos

A Sociedade deverá atualizar o perfil do cliente, conforme os critérios e periodicidade definidos na Política de Prevenção à Lavagem de Dinheiro e ao Financiamento do Terrorismo (“Política de PLDFT”) adotada pela Sociedade, devendo ser respeitado o prazo máximo de 05 (cinco) anos. Para tanto, o responsável pelo cliente entrará em contato com este na forma indicada abaixo, envidando os melhores esforços para a obtenção de todas as informações pertinentes.

Sem prejuízo do compromisso de atualização das informações que compõem o Perfil de Risco do cliente, os colaboradores devem sempre chamar a atenção do cliente quanto ao seu compromisso constante do Formulário Cadastral de sempre comunicar, de imediato, quaisquer alterações nos seus dados cadastrais.

No mesmo prazo máximo de 24 (vinte e quatro) meses, os produtos sob gestão deverão ter a sua classificação atualizada pela equipe de gestão, a qual contará com a participação da equipe de risco para tanto.

8. Comunicação com o Cliente

A comunicação entre a Sociedade e o cliente será realizada por e-mail, telefone ou em reuniões previamente agendadas.

A Sociedade deverá divulgar o perfil de risco do cliente obtido após coleta das informações mencionadas nesta Política no prazo de 48 (quarenta e oito) horas / 2 (dois) dias úteis da sua identificação. Já o eventual alerta sobre desenquadramento identificado entre o Perfil de Risco do Investidor e seus investimentos será enviado ao cliente em até 48 (quarenta e oito) horas / 2 (dois) dias úteis da sua identificação.

9. Procedimentos de controle e monitoramento de operações

Uma das atividades preventivas mais importantes no âmbito de controle é o monitoramento das operações realizadas pelos clientes. Sendo assim, compete aos colaboradores o acompanhamento e alinhamento das atividades realizadas com as informações disponibilizadas pelo cliente em seu processo de cadastro e suitability.

No contexto de prevenção aos crimes de "lavagem" de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores provenientes de infração penal é importante o monitoramento das operações realizadas no dia a dia, que podem ser monitoradas com base nos seguintes critérios:

- (i) Operações que aparentam estar acima da capacidade financeira e patrimonial;
- (ii) Quantidade de operações realizadas em um curto período;
- (iii) Operações diferentes daquelas normalmente realizadas; e
- (iv) Mudanças recorrentes de endereço em curto espaço de tempo.

Para tanto, a Sociedade vale-se de planilhas proprietárias contendo os controles e registros internos referentes à compatibilidade entre as movimentações dos recursos dos clientes e sua capacidade financeira e atividades econômicas, de modo a colaborar na identificação de possíveis indícios dos crimes acima mencionados.

10. Análise de casos suspeitos e comunicação à Unidade de Inteligência Financeira (COAF)

A análise de casos suspeitos de realização de crimes de "lavagem" de dinheiro ou ocultação de bens, direitos e valores provenientes de infração penal deverá considerar todos os fatos e características das operações e do cliente, sendo reportada imediatamente ao Diretor responsável pelo PLD para que sejam tomadas as providências necessárias em linha com a Política da PLD adotada pela Sociedade.

A consulta à internet, às listas restritivas e a outras fontes lícitas devem ser efetuadas para que sejam enviadas às autoridades competentes denúncias com informações mais consistentes e de melhor qualidade, o que auxiliará inclusive que as autoridades possam dar o prosseguimento adequado na apuração das eventuais suspeitas levantadas.

11. Processo de Distribuição

É responsabilidade da Sociedade, em relação a seus clientes, (i) a prestação adequada de informações sobre os fundos, suprimindo seus clientes com informações sobre as respectivas características e seus riscos; (ii) o fornecimento dos documentos dos fundos, inclusive termo de adesão e os documentos obrigatórios exigidos pela regulamentação em vigor; (iii) o controle e manutenção de registros internos referentes à compatibilidade entre as movimentações dos recursos dos clientes e sua capacidade financeira e atividades econômicas; e (iv) o atendimento aos requisitos da legislação e da regulamentação em relação à adequação dos fundos ao perfil dos clientes.

Neste sentido, a área de Distribuição, por meio do diretor responsável, deverá se manter atualizada

quanto ao regulamento do fundo e a lâmina de informações essenciais, quando aplicável, devidamente atualizados, os quais possuem todas as informações necessárias do fundo e os riscos aos quais eles poderão estar expostos, bem como de que tais documentos sejam disponibilizados para todos os clientes via correio eletrônico (e-mail).

Ademais, a Sociedade esclarece que atua em conflito de interesses na distribuição de cotas dos fundos sob gestão, em razão de (i) apenas ser possível à Sociedade a distribuição das cotas dos fundos por ela geridos, e (ii) beneficiar-se da distribuição realizada tendo em vista remuneração por ela recebida, na qualidade de gestora dos referidos fundos (taxa de administração e taxa de performance).

Transmissão e Execução de Ordens: considera-se transmissão de ordens o ato mediante o qual o cliente solicita a aplicação em ou resgate de cotas de determinado fundo. A Sociedade poderá receber ordens emitidas por escrito por meio de correio eletrônico (e-mail) encaminhado pelo cliente e/ou seus representantes ou procuradores, desde que tanto o cliente, seus representantes ou procuradores quanto os respectivos e-mails de origem estejam prévia e devidamente autorizados e identificados na documentação cadastral do cliente.

As ordens de movimentações dos clientes serão executadas por meio do sistema eletrônico disponibilizado pelo administrador fiduciário. Todas as ordens devem ser registradas, identificando-se o horário do seu recebimento, o cliente que as tenha emitido e as condições para a sua execução. As ordens transmitidas pelos clientes e as condições em que foram executadas, independentemente de sua forma de transmissão, devem ser arquivadas através de sistema protegido contra adulterações, de modo a permitir eventual realização de auditoria.

O cliente será o único responsável pelo acompanhamento das operações realizadas por seus representantes ou procuradores, não podendo imputar à Sociedade qualquer responsabilidade por eventuais perdas que as operações ordenadas pelos mesmos venham a lhe causar.

Recebimento/Recusa de Ordens: Somente serão recebidas pela Sociedade ordens a ela transmitidas por escrito, por meio de correio eletrônico (e-mail), nos termos do item “Transmissão de Ordens” acima.

A Sociedade, no entanto, poderá recusar-se a receber qualquer ordem, a seu exclusivo critério, sempre que verificar a prática de atos ilícitos, nos termos da Política de PLD adotada internamente. Ainda, não acatará ordens de clientes que se encontrarem, por qualquer motivo, impedidos de operar no mercado de valores mobiliários.

Horário de Recebimento de Ordens: Os horários-limite para o recebimento de ordens de aplicação e resgate nos fundos sob gestão é 15:30.

Caso a ordem seja recebida em horário posterior ao fixado, será considerada como tendo sido recebida no 1º (primeiro) dia útil subsequente.

Lançamento de Ordens: ato pelo qual a Sociedade cumpre a ordem transmitida pelo cliente mediante a realização e registro no sistema informatizado do administrador fiduciário do fundo. A ordem de aplicação registrada somente é confirmada com a entrada dos recursos na conta do respectivo fundo no mesmo dia.

Em caso de ordens dadas simultaneamente por clientes que não sejam Pessoas Vinculadas e por Pessoas Vinculadas à Sociedade, conforme abaixo definido, as ordens de clientes que não sejam Pessoas Vinculadas à Sociedade devem ter prioridade.

Em caso de concorrência de ordens entre clientes que não sejam Pessoas Vinculadas, conforme abaixo definido, a prioridade para o seu lançamento deve ser determinada pelo critério cronológico.

Pessoas Vinculadas: (i) os colaboradores; (ii) o cônjuge ou companheiro dos colaboradores; (iii) os ascendentes e descendentes de primeiro grau dos colaboradores; e (iv) os clubes e fundos de investimento cuja maioria das cotas pertença a Pessoas Vinculadas, salvo se geridos discricionariamente por terceiros não classificados como Pessoas Vinculadas.

Cancelamento de Ordens: toda e qualquer ordem, enquanto não executada, poderá ser cancelada por iniciativa do próprio cliente ou seus representantes ou procuradores, conforme o caso.

12. Controles Internos

Compete ao Diretor de Suitability encaminhar à Diretoria, até o último dia útil do mês de abril, relatório relativo ao semestre encerrado no mês imediatamente anterior à data de entrega contendo: (i) uma avaliação do cumprimento pelos colaboradores das regras, procedimentos e controles estabelecidos nesta Política; e (ii) as recomendações a respeito de eventuais deficiências, com o estabelecimento de cronogramas de saneamento.

Sem prejuízo do relatório interno supramencionado, o Diretor de Suitability elaborará um laudo descritivo que será enviado anualmente à ANBIMA, até o último dia útil de março, contendo informações referentes ao ano civil anterior, o qual será revisado pelo Diretor de Compliance, apresentando avaliação qualitativa sobre os controles internos implantados para verificação do Perfil

do Investidor. Tal avaliação conterá, no mínimo, as seguintes informações:

- (i) descrição dos controles e testes executados e dos resultados obtidos em tais testes;
- (ii) indicação, com base na metodologia aplicada, do total de investidores que realizaram aplicações no ano de referência do laudo: (a) não adequados ao seu perfil e, desses, quantos possuem a declaração expressa de inadequação de investimentos; (b) com perfil desatualizado e, desses, quantos possuem a declaração expressa de desatualização do perfil; e (c) sem perfil identificado e, desses, quantos possuem a declaração expressa de ausência de perfil.
- (iii) indicação, com base nos clientes com saldo em investimentos ou posição ativa em 31/12, de: (a) investidores sem perfil identificado; (b) clientes com perfil identificado, devendo segregá-los em investidores com carteira enquadrada, clientes com carteira desenquadrada e investidores com perfil desatualizado.
- (iv) indicação da quantidade de clientes classificados em cada um dos perfis adotados pela Sociedade em 31 de dezembro;
- (v) plano de ação para o tratamento das divergências identificadas;
- (vi) ocorrência de alterações na metodologia de Suitability no período analisado.

13. Manutenção de Documentos e Disposições Gerais

Todos os documentos e informações relevantes para fins dos processos descritos nesta Política são arquivados, em meio eletrônico ou meio físico, nos servidores da Sociedade, pelo prazo mínimo de 5 (cinco) anos.

A presente Política prevalece sobre quaisquer entendimentos orais ou escritos anteriores, obrigando os colaboradores da Sociedade aos seus termos e condições.

A não observância dos dispositivos a presente Política resultará em advertência, suspensão, demissão ou exclusão por justa causa, conforme a gravidade e a reincidência na violação, sem prejuízo das penalidades civis e criminais.